

Residenziale, la Toscana tra le mete preferite d'Italia

Di [Andrea Poggianti](#) -

8 novembre 2017

Anche quest'anno si conferma una **crescita importante per la Toscana**. Aumentano infatti le **compravendite residenziali** sia nel capoluogo sia nella regione, a testimonianza del fatto che la Toscana continua a essere tra le terre più amate d'Italia, un luogo in cui la qualità della vita tocca livelli altissimi.

Firenze ha registrato nel primo semestre 2017, secondo i dati [Omi](#) riportati dall'[ufficio studi Gabetti](#), una variazione delle compravendite residenziali del **+7,7%**, per un totale di 2.633 transazioni. Un trend positivo che coinvolge tutta la regione, raggiungendo nei primi sei mesi le 18.637 compravendite, **+7,8%** rispetto allo stesso periodo del 2016. Una casa tra le colline, le città d'arte o le spiagge toscane è il desiderio di molti!

Transazioni in crescita

La provincia di Firenze rappresenta circa il 29% dei volumi regionali, con un totale di 5.481 transazioni nel primo semestre 2017. Nel primo semestre 2017, secondo i dati delle nostre agenzie elaborati dall'ufficio studi Gabetti, a Firenze si sono registrate **quotazioni complessivamente stabili**, con lievi crescite nelle zone centrali (+0,1%). I tempi medi di vendita sono stati intorno ai 5,4 mesi, mentre rimangono lunghi nei casi in cui i prezzi non sono stati riallineati e per le soluzioni di scarso appeal a livello di contesto, affacci, piano e caratteristiche intrinseche.

Secondo l'esperienza delle nostre agenzie presenti sul territorio, la zona più richiesta si conferma il Centro di Firenze, grazie anche alla domanda turistica. Per quanto riguarda il mercato di pregio, la richiesta si concentra nel centro storico e Lungarni.

Il mercato in provincia: Livorno, Pisa e Siena

A **Livorno**, secondo i dati dell'Agenzia delle Entrate, nel primo semestre 2017, si sono registrate 932 transazioni residenziali, **+4%** rispetto allo stesso periodo del 2016. Per quanto riguarda i prezzi, secondo i dati Gabetti, nel primo semestre del 2017, si sono registrate complessivamente solo lievi diminuzioni (-1%) rispetto al secondo semestre del 2016. **I tempi medi di vendita risultano in calo**, intorno ai 4 mesi per le soluzioni i cui prezzi risultino in linea con gli attuali parametri di mercato. Gli sconti in sede

di chiusura delle trattative si attestano invece su una media del 7-15%. Tra le zone più richieste si segnalano quelle di Ardenza, Antignano, Livorno Sud e Coteto.

Pisa ha segnato 668 transazioni, in lieve calo rispetto allo stesso periodo del 2016 (682). In crescita invece la restante provincia, con 1.517 transazioni, **+18%** rispetto allo stesso periodo del 2016. Le **quotazioni**, secondo le rilevazioni presso le nostre agenzie, hanno avuto invece **lievi diminuzioni nel capoluogo, nell'ordine del -2%**. **I tempi medi di vendita** si sono attestati intorno ai **5 mesi**, con una variabilità che vede tempi più rapidi, intorno ai 3 mesi, per le soluzioni di maggiore appeal in termini di rapporto qualità/prezzo e tempi più lunghi, intorno ai 6-8 mesi, quando i prezzi richiesti non risultano in linea con il valore di mercato e domanda e offerta faticano ad incontrarsi. Gli **sconti** in sede di chiusura delle trattative sono invece su una **media del 10%**. Il centro storico, i Lungarni e Porta a Lucca confermano una buona domanda per il target con disponibilità medio-alta, seguite dalle zone semicentrali, Pratale – Don Bosco, per gli acquirenti con disponibilità medie.

A **Siena**, nel primo semestre 2017, si è registrato invece un **lieve calo: 280 transazioni**, rispetto alle 294 dello stesso periodo del 2016, che aveva invece registrato una forte crescita rispetto al 2015. Le **quotazioni**, nel primo semestre del 2017, risultano **in lieve calo**, rispetto al semestre precedente, mentre i **tempi medi** di vendita, si confermano molto variabili a seconda dell'appetibilità degli immobili seppure in diminuzione: siamo intorno ai **3-6 mesi** quando i prezzi richiesti sono adeguati alle nuove condizioni di mercato e quindi si incontrano domanda e offerta; viceversa le trattative diventano complesse e i tempi si allungano quando vi è forte distanza tra prezzo richiesto e prezzo offerto. Le zone più ricercate si confermano quelle più servite da mezzi ed esercizi, il centro storico e la zona che dalle mura va verso nord.

di **Andrea Poggianti**, regional manager Toscana [Professionecasa](#) – [Gruppo Gabetti](#)